



MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

Lo que hay que saber sobre el Mercado Granario. Entrevista a Carlos Etchepare

Por Carlos Etchepare – AgroEducación

Director Periodístico de Canal Rural, conocido analista en mercados granarios y Asesor CRA y CARBAP, Carlos Etchepare se refiere a la realidad que atraviesa el campo en el actual momento económico que vivimos.



1. El dólar es tema hace algunas semanas. ¿Cómo impacta el valor de la divisa en las actividades del sector?

El reciente ajuste de la paridad cambiaria tiene efectos limitados sobre la rentabilidad del sector. Aunque en términos nominales, en pesos nacionales los valores mejoraron, el proceso inflacionario que vive nuestro país

absorberá rápidamente el efecto de la modificación. Es por ello que el tipo de cambio que se aplica al sector, sólo podría tener un efecto positivo sobre la rentabilidad, con una disminución efectiva de los derechos de exportación y con un plan que combata la inflación de manera concreta y efectiva.

2. ¿Anuncios impositivos favorables para el campo?

El ataque permanente del gobierno al campo, tiene mucho más que ver con una estrategia de “marketing” frente al “pueblo” para que éste distraiga su atención, y encuentre en los “productores agropecuarios” los supuestos responsables de la impericia de los propios funcionarios en el manejo de la economía nacional.

Ahora bien, en el contexto señalado, esperar medidas impositivas favorables para el campo, solo puede sucederle a quien no conoce la realidad argentina actual y no ha vivido los últimos 15 años en nuestro país. Por el contrario las limitaciones de caja y el incremento del gasto, son elementos que, tanto a nivel nacional como provincial y municipal habrán de motivar una mayor presión fiscal sobre la producción agroindustrial.

3. Soja, Maíz trigo 2014. ¿Cantidad? ¿Precio? ¿Exportación?

Maíz

La cosecha de maíz 2013/14 ha tenido una disminución en la superficie sembrada debido a las escasas expectativas de rentabilidad. Por otra parte las condiciones climáticas jugaron en contra. La situación a la fecha indica una probable disminución de la producción superior al 10%.

En el contexto internacional actual los precios se han reducido de manera importante en relación al año pasado. Los actuales 155 dólares ha. cosecha, probablemente puedan mejorarse, pero de ninguna manera, en las actuales condiciones puede suponerse un mercado como en 2013 con precios del orden de los 200 dólares por tonelada.

Soja

En el caso de la soja, la superficie sembrada ha sido récord, superando las 20 millones de toneladas. Con un buen desarrollo climático la cosecha podrá estar cerca de los 55 millones de toneladas.

En cuanto a los precios, la caída del mercado internacional en razón de la mayor oferta se traslada directamente al mercado local. Actualmente la soja nueva se negocia a menos de 300 dólares por tonelada. Si bien los negocios son muy pocos, el mercado internacional no da signos de recuperación importante, de no ser eventuales complicaciones climáticas en Sudamérica. A pesar de ello los productores locales se muestran reacios a efectuar negocios debido a la gran incertidumbre que existe con la marcha de la economía nacional.

Trigo

La cosecha de trigo ya ha finalizado, y según las propias cifras oficiales alcanzo a 9,2 millones de toneladas, es decir que perfectamente se podrían exportar 3 millones de toneladas sin afectar el consumo. Hasta la fecha, sólo se ha autorizado efectivamente el embarque de 500.000 toneladas. Es decir el gobierno con sus medidas sigue impidiendo que el productor triguero reciba el precio que le corresponde en favor de una industria molinera que nada ha contribuido al desarrollo del sector triguero en los últimos años, a pesar de todos los beneficios obtenidos. Por ello no es ilógico suponer que la próxima siembra de trigo deberá ser una de las menores de la historia argentina.

4. Ingresos y Costos. Dueño vs Inquilino.

Con el actual horizonte de precios y costos, la rentabilidad agrícola para el ciclo 2013/14 dependerá mucho de la eficiencia productiva y comercial.

Claramente hay una gran diferencia entre el propietario que trabaja su campo y aquél que produce en campo alquilado. Para quien trabaja en campos alquilados las posibilidades de obtener rentabilidad son casi nulas, a excepción de aquellos que hayan tenido la prudencia imprescindible al momento de la negociación de los contratos de alquiler. El negocio de producir en campo alquilado no tiene ninguna posibilidad de ser exitoso si no se registra un gran replanteo en la forma en que se efectúan los contratos y su costo.

5. ¿Vender o Retener?

En el escenario económico actual el productor vive la incertidumbre como cualquier agente económico de la Argentina, con la desventaja que tiene el hecho de su limitado manejo de alternativas financieras más sofisticadas que le permitan defender el valor de su producción. De allí su propensión a retener mercadería en tanto su condición financiera se lo permita aún a riesgo, como existe en el caso de la soja, de una desvalorización del producto en función de las expectativas del mercado internacional.